



FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – FATECS
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
ÁREA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

MICROCRÉDITO

LARYSSA GABRIELLE ANTUNES MEIRELES GASPARETTO
RA 2084064-4

PROFESSOR ORIENTADOR:
JOSÉ ANTÔNIO RODRIGUES DO NASCIMENTO

BRASÍLIA/DF, DEZEMBRO DE 2008.

LARYSSA GABRIELLE ANTUNES MEIRELES GASPARETTO

MICROCRÉDITO

Monografia apresentada como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Prof(a). Orientador(a): José Antônio Rodrigues do Nascimento

BRASÍLIA/DF, DEZEMBRO DE 2008

LARYSSA GABRIELLE ANTUNES MEIRELES GASPARETTO

MICROCRÉDITO

Monografia apresentada como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Prof(a). Orientador(a): José Antônio Rodrigues do Nascimento

Banca examinadora:

Prof. José Antônio R. do Nascimento
Orientador

Prof(a). Mariângela Abrão
Examinadora

Prof. Marcelo Gagliardi
Examinador

BRASÍLIA/DF, DEZEMBRO DE 2008

Às pessoas mais importantes da minha vida, meus pais e meus irmãos que sempre estiveram ao meu lado me auxiliando.

À Deus por me proporcionar a oportunidade de estudar e me acompanhar por onde quer que eu vá.

Aos meus pais que me ensinaram a ser uma pessoa responsável, mostrando-me sempre o melhor caminho a seguir e apoiando-me em todas as minhas escolhas.

Aos meus irmãos e amigos que sempre estiveram ao meu lado, tanto na alegria quanto na tristeza, me consolando e me fazendo rir.

A todos os professores do UniCEUB pela dedicação profissionalismo e em especial ao meu Professor Orientador José Antônio do Nascimento.

"O verdadeiro caráter de um homem irá se manifestar apenas quando lhe for delegado poderes, pois quando tiveres o destino de outros à sua mercê, é chegada a hora de avaliar que tipo de animal habita o teu ser."

(Ivan Teorilang)

RESUMO

Devido à grande demanda das pequenas e microempresas de financiamentos para seus investimentos, as instituições financeiras começaram a atentar para tal fato. Aos poucos foram desenvolvidas maneiras e técnicas para a implantação do microcrédito no Brasil. Ainda existem alguns desafios, mas o microcrédito tem oferecido aos microempreendedores a chance de ter seu próprio negócio e às microempresas já existentes de ampliarem seu empreendimento. Por isso, a necessidade e importância de se estudar mais sobre essa forma de disponibilização de dinheiro as classes mais pobres. O trabalho é dividido em quatro partes: introdução, metodologia, desenvolvimento e conclusão. A introdução compreende a justificativa da escolha do tema, o problema, objetivos geral e específicos. A metodologia aborda o método que foi utilizado para o estudo das vantagens e desvantagens do microcrédito. Após a distinção de financiamento, investimento e empréstimo, analisam-se dois projetos de investimento quanto à rentabilidade, liquidez e segurança, definindo sua viabilidade. No decorrer do trabalho são demonstradas todas as características do microcrédito e qual a contribuição do mesmo para o desenvolvimento e crescimento sócio-econômico do Brasil.

Palavras-chave: microcrédito, investimento, pequena e microempresa.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Fórmulas	17
Quadro 1	18
Quadro 2	21
Quadro 3	24
Figura 1	25
Figura 2	30
Figura 3	46
Gráfico 1	31
Tabela 1	46
Tabela 2	48

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABDE - Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento
ABMD - Associação Brasileira de Desenvolvimento do Microcrédito
ABSCM - Associação Brasileira das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor
BID - Banco Internacional do Desenvolvimento
BIRD - Banco Mundial
BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento Social
CEAPE - Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica
CX – Caixa
FCA – Fluxo de Caixa Acumulado
FENAPE - Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos
IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IL - Índice de lucratividade
MFI - Mercados Financeiros Internacionais
ONG - Organização Não Governamental
OSCIPs - Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público
PDI - Programa de Desenvolvimento Institucional
SCM - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa
TIR - Taxa Interna de Retorno
TMR - Taxa Média de Retorno
UNO - União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações
UNICEF - Fundo das Nações Unidas para a Infância
VAR - Value At Risk
VPL - Valor Presente Líquido

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Tema	12
1.2 Delimitação do Tema	12
1.3 Justificativa do Tema	12
1.4.1 Objetivo Geral	13
1.4.2 Objetivos Específicos	13
1.5 Problema	13
2 METODOLOGIA	14
2.1 Métodos de Procedimento	14
2.2 Métodos de Abordagem	14
2.3 Métodos de Pesquisa	15
3 EMBASAMENTO TEÓRICO	16
3.1.1 Financiamento	16
3.1.2 Investimento	16
3.1.3 Empréstimo	26
3.2 Microcrédito	26
3.2.1 Histórico	29
3.2.2 Microcrédito no Brasil	30
3.2.3 Importância	33
3.2.4 Características	34
3.3 SEBRAE	37
3.4 Desafios Atuais	38
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
REFERÊNCIAS	42
ANEXOS	

1 INTRODUÇÃO

Quando se fala em finanças as pessoas já imaginam dinheiro. Essa correlação está corretíssima. O termo finanças trata das relações de acúmulo de dinheiro com um fim específico, podendo ser a aquisição de bens móveis ou imóveis, matéria-prima utilizada na produção, investimento, aquisição de um concorrente, abertura de uma filial, entre outros.

Investimento é qualquer gasto realizado na empresa, com o intuito de obter retorno (superávit) a curto ou a longo prazo. Financiamento é a maneira que a empresa vai fazer o investimento, se através de capital próprio ou capital de terceiros. O ideal é a utilização dos dois, distribuindo uma proporção adequada de acordo com o projeto do investimento. Com a análise desse projeto é possível realizar um processo de tomada de decisão, escolhendo a maneira mais viável de investir.

Um dos financiamentos mais utilizados pelas pequenas e microempresas no desenvolvimento de suas atividades é o microcrédito, que é o tema desse trabalho. Esse crédito é oferecido ao pequeno empreendedor, ou mesmo aqueles que vão ingressar no mercado. Têm como objetivos a obtenção de recursos para o investimento de forma menos burocrática e auxiliar essas empresas no desenvolvimento do seu empreendimento.

Este tipo de financiamento tem ajudado os empreendedores a entrarem no mercado empresarial, ou mesmo, empresas de pequeno porte a investirem, adquirindo recursos para ampliar suas instalações ou aumentar o processo de produção.

São poucos os bancos que disponibilizam esse tipo de crédito, por não atender o seu público-alvo ou mesmo pelo fato de alguns empreendedores possuírem sua microempresa no fundo de sua casa, não possuindo assim, CNPJ, bem como, crédito no mercado, por muitas vezes, estarem com o nome sujo. Sendo assim, será muito difícil esse proprietário conseguir um financiamento em qualquer banco.

Analisando todo esse contexto, é possível especificar como objetivos: citar as vantagens e desvantagens oferecidas por essa linha de crédito (microcrédito), analisar o crescimento e desenvolvimento financeiro esperados pelas

microempresas e identificar o papel tanto do financiador, como do financiado e do SEBRAE que é uma instituição que acompanha e auxilia pequenos empreendedores na hora de investir.

Com pesquisas exploratórias, levantamento de dados, bibliografias, com a utilização de entrevistas e do método dedutivo foi colhido todas as informações necessárias para o desenvolvimento do assunto estudado.

No primeiro momento é diferenciado investimento de financiamento de empréstimo, com a análise de dois projetos de investimento de uma pequena empresa com os devidos cálculos necessários para a análise do mesmo. O segundo momento trata o tema microcrédito, seu histórico, conceito, instituições que fornecem esse serviço, características. A terceira parte trata das vantagens e desvantagens da utilização do microcrédito; a quarta o papel do SEBRAE, a maior instituição de ajuda aos microempreendedores e finalmente a quinta trata dos desafios atuais enfrentados pelo País para implantação desse crédito.

1.1 Tema

Microcrédito

1.2 Delimitação do Tema

Microcrédito como fonte de financiamento para pequenas e microempresas.

1.3 Justificativa do Tema

A empresa para crescer precisa investir. O microcrédito é uma “ferramenta” muito eficiente para o crescimento e desenvolvimento econômico e social de uma empresa. A importância do seu desenvolvimento nas instituições bancárias se dá pelo fato de proporcionar oportunidades as pequenas e microempresas de ingressarem no mercado ou mesmo aquelas que pretendem investir em algo, mas não possuem recursos.

O tema foi escolhido devido sua importância no crescimento das pequenas empresas, o que conseqüentemente gera desenvolvimento no país. Com tudo, isso

nos atenta ao fato da falta de apoio por parte do Governo em facilitar esse tipo de financiamento aos pequenos empreendedores, facilitando sua inclusão no mercado. Um tema que precisa ser estudado, analisando o fato de ser uma maneira de oferecer possibilidade a quem precisa, aguçando o crescimento social e econômico do país.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo Geral

Descrever o processo de aquisição do microcrédito.

1.4.2 Objetivos Específicos

Distinguir financiamento de investimento e empréstimo;

Analisar o papel do SEBRAE no programa de microcrédito oferecido às microempresas;

Citar quais as vantagens e desvantagens esse programa oferece para as microempresas;

1.5 Problema

O microcrédito contribui para o crescimento e desenvolvimento financeiro e econômico das pequenas e microempresas?

2 METODOLOGIA

São os métodos utilizados de forma coerente para alcançar um objetivo. São etapas determinadas na execução de um processo. O objetivo é definir todos os meios utilizados no desenvolvimento da pesquisa. (<http://www.wikipedia.com.br/metodologia>) Acessado em 21/10/2008.

2.1 Métodos de Procedimento

Primeiramente, foi utilizado o procedimento de busca de informações por meio da internet, em sites do SEBRAE, Banco Central do Brasil e alguns bancos que fornecem crédito a microempresários; posteriormente, houve a visita ao SEBRAE, onde foi colido a maior parte das informações utilizadas no decorrer do trabalho e finalmente a ajuda de livros a respeito de microfinanças, que abordam o tema escolhido e de finanças para o apoio ao cálculo das variáveis de viabilidade de um investimento.

2.2 Métodos de Abordagem

No que se refere ao método de abordagem segundo Lakatos e Marconi (2003, p. 221) “... se caracteriza por uma abordagem mais ampla, em nível de abstração mais elevado, dos fenômenos da natureza e da sociedade”.

Segundo Medeiros (1997) os métodos de abordagem se classificam, basicamente, em quatro: Método dedutivo, indutivo, hipotético-dedutivo e dialético. Para a presente pesquisa, optou-se pelo método dedutivo, uma vez que permite partir de leis gerais e atingir fenômenos particulares.

Segundo Barros (2000), método dedutivo parte de princípios até chegar aos fenômenos particulares. Analisou-se o microcrédito para pequenas e microempresas comparado a uma empresa específica. Estudou-se o microcrédito no País (Brasil) trazendo-o para a realidade de uma microempresa, sua importância e influência para o crescimento e desenvolvimento de uma pequena organização.

Portanto, a abordagem sobre microcrédito engloba os conceitos sobre finanças (cálculos de viabilidade de um projeto de investimento), histórico do microcrédito, sua importância, desafios enfrentados atualmente, papel desenvolvido pelo SEBRAE na luta da expansão do crédito, e principalmente a análise das vantagens e desvantagens que o microcrédito oferece para o mercado financeiro.

2.3 Técnicas de Pesquisa

Quanto às técnicas de pesquisas utilizadas nesse trabalho estão à documentação indireta, que abrange a pesquisa documental e bibliográfica dos principais teóricos da área de Finanças e o estudo de caso para analisar a viabilidade de dois projetos de investimento de um Posto de Gasolina. Assim como visitas realizadas no SEBRAE, busca em livros e sites da internet foram levantadas informações sobre este tipo de financiamento, bem como esclarecida qualquer dúvida que por ventura existia.

3 EMBASAMENTO TEÓRICO

Com o intuito de facilitar o desenvolvimento, o referencial teórico foi dividido em quatro partes: a primeira distinguirá financiamento de investimento e empréstimo; a segunda trata microcrédito, história, importância, características e os bancos que oferecem; a terceira determinará o papel do SEBRAE neste financiamento e finalmente será descrito os desafios enfrentados para a implantação desse serviço.

3.1 Financiamento x Investimento x Empréstimo

3.1.1 Financiamento

As empresas precisam investir para crescer e desenvolver economicamente. Muitas delas, não possuem capital de giro disponível, por isso procuram instituições, como bancos, que fornecem o crédito (financiamento) necessário para investir.

Os contratos de financiamento são utilizados para facilitar a aquisição de bens e serviços. Nestes contratos o consumidor tem financiada uma determinada quantia em dinheiro que deverá ser paga à instituição financeira em parcelas com acréscimo de juros. Em caso de atraso, o valor da parcela será maior, pois serão cobradas multas e outros encargos. Os contratos mais comuns de financiamentos são de automóveis, motocicletas, caminhões, máquinas agrícolas, computadores, etc. Porém, o consumidor deve estar atento as taxas de juros e demais encargos cobrados nos seus financiamentos para verificar a prática juros e encargos ilegais e abusivos. (<http://www.endividado.com.br>) acessado em 16/10/2008.

3.1.2 Investimento

A escolha de um investimento depende da necessidade da empresa. Através das características do investimento projetado é possível escolher a melhor forma de financiamento.

Investimento é a aplicação de algum tipo de recurso (dinheiro ou títulos) com a expectativa de receber algum retorno futuro superior ao aplicado compensando, inclusive, a perda de uso desse recurso

durante o período de aplicação (juros ou lucros, em geral ao longo prazo). (<http://www.wikipedia.org>) acessado em 16/10/2008.

O investimento possui três características: rentabilidade, liquidez e segurança. A rentabilidade de um projeto de investimento é calculada através do valor presente líquido (VPL) e da taxa interna de retorno (TIR). Segundo Ross (2002, p. 127), “o valor presente líquido possui três atributos: usa fluxos de caixa, usa todos os fluxos de caixa do projeto e desconta os fluxos de caixa corretamente.” A liquidez é calculada através do *payback* que consiste em calcular o tempo necessário que a empresa levará para receber de volta o investimento feito. E finalmente, a segurança é calculada pelo VAR.

Alguns métodos são utilizados na hora de analisar a viabilidade de um investimento. O método do valor presente líquido (VPL) “consiste em determinar um valor no instante inicial, a partir de um fluxo de caixa formado por receitas e dispêndios, descontados com a taxa mínima de atratividade”. (GITMAN, 2004, p. 177). Resumindo, calcula o valor que irá valer um investimento no final de um determinado período. Um projeto só é viável quando o VPL é positivo. Quanto maior a taxa de juros do projeto menor é o valor do VPL.

O método da taxa interna de retorno (TIR) determina a taxa de retorno que um determinado investimento pode trazer. Esse valor iguala o valor presente líquido a zero.

A TIR pode ser calculada por três maneiras, através da calculadora HP, por interpolação e pelo método da tentativa e erro.

Para calcular a TIR, através do método de tentativa e erro é necessário seguir os seguintes passos:

1. Calcular o VPL até encontrar um valor positivo e outro negativo e que o intervalo percentual entre eles seja de 1%;
2. Somar os valores encontrados dos VPL's, independente do sinal;
3. Dividir o valor do VPL de maior percentual pela soma dos intervalos, achando assim, o valor percentual do intervalo;
4. Subtrair o maior percentual pelo valor percentual encontrado do intervalo, encontrando a TIR.

O *payback* calcula o tempo de retorno necessário que um investimento leva para pagar o próprio investimento feito. “É o período em que o valor do investimento é recuperado”. (GITMAN, 2004, p. 179)

O índice de lucratividade (IL) determina o índice de lucratividade de um determinado investimento, ou seja, calcula o retorno proporcional a cada real investido. Se o VPL for maior que zero, consequentemente o IL será maior que um e finalmente a taxa média de retorno (TMR) calcula o retorno médio de um determinado investimento.

Fórmulas, segundo Ross (2002):

$$VPL = -\text{valordoinvestimento} + \frac{\text{receita1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{receita2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{receita3}}{(1+i)^3}$$

$$\text{Payback} = \left(\frac{\text{últimaentrada caixa acumulada negativa}}{\text{próxima entrada caixa positiva}} \right) \times 12$$

$$IL = \frac{\text{somadasentradasatuais}}{\text{valordoinvestimento}}$$

$$TMR = \left(\frac{\text{somadasentradasliquidadas caixa}}{\text{valordoinvestimento}} \right) / \text{anos}$$

Um posto de gasolina quer realizar um investimento. O mesmo tem duas opções: comprar duas bombas de combustível ou adquirir um concorrente. Tais opções de investimento serão representadas pelos Projetos A e B, respectivamente. A seguir será analisada, através dos índices acima explicados, a viabilidade de cada projeto.

PROJETO A (compra de duas bombas de combustível) - taxa de juros = 25% ao ano

O investimento inicial será no valor de R\$200.000,00 (duzentos mil reais), período de cinco anos para pagamento e taxa de juros de 25% (vinte e cinco por cento) ao ano. Os valores do fluxo de caixa anual (descritos no quadro abaixo) são calculados através do demonstrativo de fluxo de caixa. O fluxo de caixa acumulado é

encontrado através do valor do FCA mais o valor do próximo fluxo de caixa, por exemplo, no primeiro ano: $(200.000) + 32.500 = (167.500,00)$ e assim, sucessivamente. O fluxo de caixa atual é calculado pela divisão do fluxo de caixa pela taxa de juros, calculado através de cada período do VPL.

ANO	FLUXO CAIXA	FLUXO CAIXA ACUMULADO	FLUXO CX. ATUAL
0	(200.000,00)	(200.000,00)	(200.000,00)
1	32.500,00	(167.500,00)	26.000,00
2	61.900,00	(105.600,00)	39.616,00
3	129.200,00	23.600,00	66.150,40
4	98.700,00	122.300,00	40.427,52
5	123.300,00	245.600,00	40.402,94
Total	445.600,00	-	212.596,86

Quadro 1: Quadro elaborado pela aluna Laryssa Gasparetto

Primeiro calcula-se o *payback* através do último valor negativo do fluxo de caixa acumulado dividido pelo próximo fluxo de caixa positivo, multiplicando o resultado por doze, encontra-se o valor do *payback*.

$$Payback = \left(\frac{\text{última entrada caixa acumulada negativa}}{\text{próxima entrada caixa positiva}} \right) \times 12$$

$$Payback = \left(\frac{105.600}{129.200} \right) \times 12$$

$$Payback = 0,8173 \times 12$$

$$Payback = 9,8 \text{ meses}$$

O tempo de retorno (*payback*) desse investimento será de dois anos nove meses e vinte e quatro dias, portanto somente após esse período o investidor conseguirá pagar o investimento e terá retorno.

Para se calcular o valor presente líquido é necessário somar o valor do investimento (considerando o seu valor com sinal negativo) com a soma das entradas de fluxos de caixa dividido pela taxa de juros.

$$VPL = -\text{valor do inv estimento} + \frac{\text{receita 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{receita 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{receita 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{receita 4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{receita 5}}{(1+i)^5}$$

$$VPL = -200.000 + \frac{32.500}{(1+0,25)^1} + \frac{61.900}{(1+0,25)^2} + \frac{129.200}{(1+0,25)^3} + \frac{98.700}{(1+0,25)^4} + \frac{123.300}{(1+0,25)^5}$$

$$VPL = -200.000 + 26.000 + 39.616 + 66.150,40 + 40.427,52 + 40.402,94$$

$$VPL = -200.000 + 212.596,86$$

$$VPL = 12.596,86$$

Considerando que o valor do VPL é positivo, esse projeto é viável. Sendo assim, esse investimento irá valer ao final dos cinco anos R\$212.596,86.

O índice de lucratividade é calculado através da soma das entradas atuais (total do fluxo de caixa atual), que são calculadas através do VPL, dividido pelo valor do investimento.

$$IL = \frac{\text{somadasentradasatuais}}{\text{valordoinvestimento}}$$

$$IL = \frac{212.596,86}{200.000}$$

$$IL = 1,06$$

Esse índice mostra que para cada R\$1,00 (um real) investido, o investimento terá R\$0,06 (seis centavos) de lucratividade.

A taxa média de retorno é calculada pela soma das entradas líquidas de caixa (fluxo de caixa) dividido pelo valor do investimento e o resultado dividido pelos anos do investimento.

$$TMR = \left(\frac{\text{somadasentradasliquidasdecaixa}}{\text{valordoinvestimento}} \right) / \text{anos}$$

$$TMR = \left(\frac{445.600}{200.000} \right) / 5$$

$$TMR = 0,4456 \times 100$$

$$TMR = 44,56\%$$

A taxa média de retorno (TMR) do projeto A é no valor de 44,56% (quarenta e quatro vírgula cinqüenta e seis por cento) mostrando a porcentagem que esse investimento terá de retorno ao término dos cinco anos.

Calculando a TIR

Pelo método de tentativa e erro acha-se uma taxa que possua um VPL positivo e outro negativo, sendo que a diferença entre ambas seja de um ponto percentual. Calculando o VPL.

Taxa 26%

$$VPL = -\text{valordoinv} \text{ estimento} + \frac{\text{receita } 1}{(1+i)^1} + \frac{\text{receita } 2}{(1+i)^2} + \frac{\text{receita } 3}{(1+i)^3} + \frac{\text{receita } 4}{(1+i)^4} + \frac{\text{receita } 5}{(1+i)^5}$$

$$VPL = -200.000 + \frac{32.500}{(1+0,26)^1} + \frac{61.900}{(1+0,26)^2} + \frac{129.200}{(1+0,26)^3} + \frac{98.700}{(1+0,26)^4} + \frac{123.300}{(1+0,26)^5}$$

$$VPL = -200.000 + 25.793,65 + 38.989,67 + 64.587,86 + 39.159,30 + 38.824,90$$

$$VPL = -200.000 + 207.355,38$$

$$VPL = 7.355,38$$

Taxa 27%

$$VPL = -\text{valordoinv} \text{ estimento} + \frac{\text{receita } 1}{(1+i)^1} + \frac{\text{receita } 2}{(1+i)^2} + \frac{\text{receita } 3}{(1+i)^3} + \frac{\text{receita } 4}{(1+i)^4} + \frac{\text{receita } 5}{(1+i)^5}$$

$$VPL = -200.000 + \frac{32.500}{(1+0,27)^1} + \frac{61.900}{(1+0,27)^2} + \frac{129.200}{(1+0,27)^3} + \frac{98.700}{(1+0,27)^4} + \frac{123.300}{(1+0,27)^5}$$

$$VPL = -200.000 + 25.590,55 + 38.378,08 + 63.074,14 + 26.408,38 + 37.320,24$$

$$VPL = -200.000 + 190.771,39$$

$$VPL = -9.228,61$$

Portando, a taxa interna de retorno do projeto A está entre 26 e 27%, considerando que o valor do VPL da taxa de 26% é positivo e o da taxa de 27% é negativo.

Achado os dois valores das taxas de juros e seus respectivos VPL's, soma os valores presentes líquidos sem considerar os sinais.

$$\text{Soma} = VPL(26\%) + VPL(27\%)$$

$$\text{Soma} = 7.355,38 + 9.228,61$$

$$\text{Soma} = 16.583,99$$

Divide-se o valor do VPL que possui a maior taxa de juros pela soma calculada acima.

$$\chi = \frac{\text{valor } VPL(27\%)}{\text{soma}}$$

$$\chi = \frac{9.228,61}{16.583,99}$$

$$\chi = 0,5565$$

O valor da TIR está entre 26 e 27%, portanto o valor de X é a variação percentual do intervalo.

Finalmente para se encontrar a TIR, pega-se a maior taxa de juros e subtrai o valor percentual do intervalo (x).

$$TIR = 27 - 0,5565$$

$$TIR = 26,44\%$$

Conclui-se, através dos cálculos acima realizados, que o projeto A é viável, tendo em vista que o valor presente líquido (VPL) é positivo e a taxa interna de retorno (TIR) é maior que a taxa mínima de atratividade.

PROJETO B (compra de um concorrente) - taxa de juros = 25% ao ano

O investimento inicial será de R\$150.000,00 (cento e cinquenta mil reais), período para pagamento de quatro anos e taxa de juros a 25% (vinte e cinco por cento) ao ano. Os valores do fluxo de caixa anual são calculados através das receitas menos impostos, gastos operacionais, despesas financeiras, imposto de renda, entre outros. Considerando o fato do concorrente já possuir sua clientela, o retorno do investimento é rápido, ou seja, em curto prazo, como mostra os valores do fluxo de caixa abaixo.

ANO	FLUXO CAIXA	FLUXO CAIXA ACUMULADO	FLUXO CX. ATUAL
0	(150.000,00)	(150.000,00)	(150.000,00)
1	86.400,00	(63.600,00)	69.120,00
2	78.800,00	15.200,00	50.432,00
3	113.300,00	128.500,00	58.009,60
4	99.100,00	227.600,00	40.591,36
Total	377.600,00	-	218.152,96

Quadro 2: Quadro elaborado pela aluna Laryssa Gasparetto

Depois de feito o quadro com as entradas de caixas, calculando os fluxos de caixa acumulado, calcula-se o *payback* através da última entrada de caixa acumulado negativo dividido pela próxima entrada de fluxo de caixa positivo, multiplica-se o resultado por doze.

$$Payback = \left(\frac{\text{última entrada caixa acumulada negativa}}{\text{próxima entrada caixa positiva}} \right) \times 12$$

$$Payback = \left(\frac{63.600}{78.800} \right) \times 12$$

$$Payback = 0,8071 \times 12$$

$$Payback = 9,68 \text{ meses}$$

O tempo de retorno (*payback*) desse investimento será de 1 ano 9 meses e 20 dias. Portanto, o investidor demorará esse tempo para resgatar o valor inicial do investimento feito (R\$150.000,00).

Para calcular o valor presente líquido é necessário pegar o valor do investimento, com sinal negativo e somar com a soma das receitas de cada ano dividida pelos juros. Com a divisão da receita de cada ano pelos juros, acha-se o valor do fluxo de caixa atual.

$$VPL = -\text{valor do investimento} + \frac{\text{receita1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{receita2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{receita3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{receita4}}{(1+i)^4}$$

$$VPL = -150.000 + \frac{86.400}{(1+0,25)^1} + \frac{78.800}{(1+0,25)^2} + \frac{113.300}{(1+0,25)^3} + \frac{99.100}{(1+0,25)^4}$$

$$VPL = -150.000 + 69.120 + 50.432 + 58.009,60 + 40.591,36$$

$$VPL = -150.000 + 218.152,96$$

$$VPL = 68.152,96$$

O valor presente líquido representa o valor que o investimento valerá ao final do período, ou seja, no projeto B, o investimento valerá ao final dos quatro anos - R\$218.152,96, tendo um retorno no valor de R\$68.152,96.

O índice de lucratividade é calculado pela soma das entradas de caixa atuais, calculadas através do cálculo do VPL, dividida pelo valor do investimento.

$$IL = \frac{\text{soma das entradas atuais}}{\text{valor do investimento}}$$

$$IL = \frac{218.152,96}{150.000}$$

$$IL = 1,456$$

Esse índice mostra que para cada R\$1,00 (um real) investido, o investimento terá R\$0,45 (quarenta e cinco centavos) de lucratividade.

A taxa média de retorno é calculada através do valor total das entradas de caixa dividido pelo valor do investimento, dividido pela quantidade de anos.

$$TMR = \left(\frac{\text{somadasentradasliquidadasdecaixa}}{\text{valordoinvestimento}} \right) / \text{anos}$$

$$TMR = \left(\frac{377.600}{150.000} \right) / 4$$

$$TMR = 0,6293 \times 100$$

$$TMR = 62,93\%$$

A taxa mostra a porcentagem média de retorno que o investimento terá, portando no projeto B a porcentagem é 62,93%.

Para calcular a TIR pelo método de tentativa e erro, primeiramente calcula-se o VPL, alternando a taxa de juros, até encontrar um VPL positivo e outro negativo, em que a diferença entre as taxas seja de um ponto percentual. No caso do projeto B, em que o VPL é alto, é necessário aumentar bastante a taxa de juros para encontrar os dois valores.

Calculando a TIR

Taxa 47%

$$VPL = -\text{valordoinvestimento} + \frac{\text{receita1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{receita2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{receita3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{receita4}}{(1+i)^4}$$

$$VPL = -150.000 + \frac{86.400}{(1+0,47)^1} + \frac{78.800}{(1+0,47)^2} + \frac{113.300}{(1+0,47)^3} + \frac{99.100}{(1+0,47)^4}$$

$$VPL = -150.000 + 58.775,51 + 36.466,29 + 35.667,93 + 21.222,88$$

$$VPL = -150.000 + 152.132,61$$

$$VPL = 2.132,61$$

Calculando o VPL com uma taxa de juros a 47% ao ano o valor encontrado é o menor valor positivo, pois o próximo já será negativo, como mostra os cálculos abaixo.

Taxa 48%

$$VPL = -\text{valordoinvestimento} + \frac{\text{receita1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{receita2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{receita3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{receita4}}{(1+i)^4}$$

$$VPL = -150.000 + \frac{86.400}{(1 + 0,48)^1} + \frac{78.800}{(1 + 0,48)^2} + \frac{113.300}{(1 + 0,48)^3} + \frac{99.100}{(1 + 0,48)^4}$$

$$VPL = -150.000 + 58.378,38 + 35.975,16 + 34.949,80 + 20.655,08$$

$$VPL = -150.000 + 149.958,42$$

$$VPL = -41,58$$

Com a taxa de juros a 48%, o VPL é negativo. Encontrados os dois valores do VPL, um negativo e outro positivo, soma-se os dois valores encontrados sem considerar o sinal.

$$Soma = VPL(47\%) + VPL(48\%)$$

$$Soma = 2.132,61 + 41,58$$

$$Soma = 2.174,19$$

Depois de somar os valores, calcula-se o índice através do valor do VPL de maior percentual dividido pela soma.

$$\chi = \frac{\text{valor VPL}(48\%)}{\text{soma}}$$

$$\chi = \frac{41,58}{2.174,19}$$

$$\chi = 0,0191$$

Encontrado o índice que determinará o intervalo entre as duas taxas de juros, é possível calcular o valor da TIR. Subtraindo o maior juro pelo índice encontrado, acha-se o valor da TIR que iguala o valor presente líquido a zero.

$$TIR = 48 - 0,0191$$

$$TIR = 47,98\%$$

O projeto B é viável, pois o retorno é em curto prazo, o VPL é positivo, consequentemente, o IL é maior que um, a TIR é maior que a taxa de juros e quanto maior a diferença entre essas duas taxas, maior o retorno do investimento.

Analisando os projetos

Projeto	Investimento	Payback	VPL	IL	TMR	TIR
A	200.000	2 anos 9 meses	R\$12.596,86	1,06	44,56%	26,44%
B	150.000	1 ano 9 meses	R\$68.152,96	1,456	62,93%	47,98%

Quadro3: Quadro elaborado pela aluna Laryssa Gasparetto para análise dos projetos A e B

Analisando todos os valores dos índices dos Projetos A e B, conclui-se que os dois investimentos são viáveis, portanto o melhor é o B, por ser um investimento de menor valor, apresentar maior liquidez como mostra o *payback*; o valor presente líquido, o índice de lucratividade e a taxa média de retorno são maiores. A taxa interna de retorno (TIR) do projeto B é maior que a do A, tornando mais uma vez o projeto B melhor, pois quanto maior a TIR, maior o retorno do investimento.

3.1.3 Empréstimo

O empréstimo assim como o financiamento é uma dívida, o que os diferencia é o fato de o empréstimo não possuir um fim específico e não é preciso dar nada em garantia da dívida, enquanto o financiamento possui fins específicos, como: aquisição de máquinas, a compra de um concorrente, entre outros, sendo necessário dar algo em garantia, como o próprio bem financiado. A pessoa recebe uma quantia em dinheiro da instituição, o devedor paga o empréstimo em prestações regulares. (www.wikipedia.org) acessado em 16/10/2008.

3.2 Microcrédito

O microcrédito é uma atividade, dentro do contexto de microfinanças, que presta “serviços financeiros adequados e sustentáveis para a população de baixa renda, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, com utilização de produtos, processos e gestão diferenciados”. Esse tipo de crédito é oferecido para pessoas físicas e jurídicas de pequeno porte que desejam empreender, distinguindo-se das empresas existentes, devido à maneira utilizada das transações de créditos tradicionais. (ALVES, 2006, p. 51).

Principal atividade do setor de microfinanças. Trata-se de um empréstimo de pequeno valor dado a empreendedores de baixa renda, tanto da economia formal e como da informal. Fórmula encontrada para potencializar o desenvolvimento de pequenos negócios, através de crédito ágil para indivíduos que pela baixa formalização de seus negócios não se encontram em condições para pleitear crédito junto às instituições tradicionais do sistema financeiro. (WINOGRAD, 2002, p. 35).



Figura 1: Figura representativa do ano internacional do Microcrédito 2005

(www.colmagno.com.br) acessado em 20/10/2008

O microcrédito diferencia-se dos créditos tradicionais, principalmente, pelo fato de não exigir nada em garantia. Ele adota “sistemas de garantias mais próximos das condições sócio-econômicas dos pequenos empreendedores”, que não possuem bens para oferecer como garantia em troca do crédito oferecido. As garantias podem ser realizadas de duas formas: individualmente, através da indicação do tomador de um avalista e coletivamente, “por meio de aval solidário na formação de grupos de três a cinco pessoas, em que cada um se torna ao mesmo tempo tomador do crédito e avalista dos demais”. (BARONE, 2002, p.16-17).

As primeiras experiências com o microcrédito ocorreram nos anos 80, quando foram implantadas em vários países, sendo que o Brasil não participou, devido a alguns problemas que esse enfrentava nessa época, como desestruturação econômica e inflação. Mais tarde, o País começa a receber bem as instituições que iniciaram a oferta desse tipo de crédito. (BARONE, 2002, p.6).

Em 1994, depois da estabilidade da macroeconomia, ocorreu a urgência das organizações de microfinanças, devido ao “interesse dos governos municipais e estaduais em apoiar a criação de ONGs especializadas em microcrédito.” Em 1996 com o Programa de Crédito Produtivo Popular, o Banco Nacional do Desenvolvimento Social (BNDES) passou a apoiar o desenvolvimento das instituições existentes. E finalmente em 1998, “o Banco Nordeste passou a atuar diretamente com 50 agências especializadas do Programa CrediAmigo.” (BARONE, 2002, p. 10).

O Conselho da Comunidade Solitária criou várias mudanças que ajudaram no fortalecimento do microcrédito no Brasil. Em outubro de 2001 foi fundada por essa instituição a Associação Brasileira de Desenvolvimento do Microcrédito – ABMD

(Portal do Microcrédito), nova empresa do terceiro setor, chamada de OSCIP, que possui a maioria das instituições de microcrédito do País. “A despeito de todas essas iniciativas, a indústria de microfinanças no Brasil ainda é muito pequena e frágil diante do tamanho e potencial do segmento microempresarial brasileiro.” (BARONE, 2002, p. 10-11).

Durante o período de 1995 a 1999, foram realizados estudos que serviram de apoio para o desenvolvimento do marco legal e regulatório, foram analisadas “duas correntes de pensamento, ligadas ao escopo do atendimento ao cliente do microcrédito”. Uma foi denominada desenvolvimentista que defende que o programa de microcrédito deve combater a pobreza brasileira, analisando que a MFI deve apoiar de outras maneiras os pequenos empreendedores, não só disponibilizando dinheiro, mas também capacitando e oferecendo treinamentos aos novos empreendedores. A outra chamada minimalista, diz que a MFI deve somente oferecer os serviços financeiros, buscando a melhoria e desenvolvimento das microempresas. (ALVES, 2006, p.66).

Segundo, Alves (2006), o Brasil optou pelo modelo MFI minimalista, pelas seguintes razões:

- a) Maior possibilidade de alcance da auto-sustentabilidade, analisando que para o desenvolvimentista alcançar, teria que cortar custos com serviços que seriam oferecidos com a capacitação;
- b) A corrente desenvolvimentista teria que receber ajuda de terceiros ou do próprio Governo ou sofreria esbanjamento do patrimônio;
- c) Muitos dos empreendedores só participariam dos eventos oferecidos para capacitação técnico-gerencial com o intuito de estar recebendo depois o crédito, por isso esse apoio não teria o retorno esperado, pela falta de interesse dos tomadores do crédito.

Segundo pesquisas feitas pelo IBGE (1997), o total de microempreendimentos no Brasil é de 13,9 milhões, dos quais 62,7% desses utilizam os lucros de seus negócios para financiamento e apenas 4,8% dos microempreendimentos conseguem empréstimos nos bancos. (BARONE, 2002, p. 8)

Os números mostram a dificuldade que as pequenas e microempresas têm na hora de conseguir um financiamento junto aos Bancos. Tendo em vista que esses empreendedores fazem parte de uma boa parcela do desenvolvimento do País, algumas entidades como: Comunidade Solitária e o SEBRAE têm desenvolvido

estratégias para o desenvolvimento social e econômico do País, através da oferta do microcrédito, como fonte de crescimento.

É necessário investir no microcrédito, apoiando seu crescimento e fortalecimento para aumentar o acesso ao crédito por parte de milhões de microempreendedores no País. (BARONE, 2002, p.9)

3.2.1 Histórico

A experiência de microcrédito internacionalmente mais conhecida foi realizada em um dos países mais pobres do mundo – Bangladesh, em 1976, quando o professor de economia Muhammad Yunus verificou que ao redor da Universidade que lecionava, as pessoas de baixa renda não possuíam acesso aos créditos fornecidos pelos bancos da região, o que os levavam a procurar agiotas. Com ajuda de seus alunos, com o próprio dinheiro começou a emprestar dinheiro para essa população excluída do mercado financeiro. (BARONE, 2002, p. 18)

O Professor Yunus, conforme figura 1 no anexo, conseguiu mostrar que os pobres têm direito a crédito, pela confiança e por pagarem seus empréstimos. Com isso conseguiu “financiamentos e doações junto a bancos privados e internacionais para criar o Banco Grameen”. (BARONE, 2002, p. 18)

Hoje o Banco Grameen é uma “instituição financeira privada que cobra taxas de juros de mercado, vem ajudando milhões de pessoas pobres de Bangladesh a aumentar a produtividade de seus empreendimentos”, melhorando a qualidade de vida dessas pessoas. (BARONE, 2002, p. 18)

Na forma convencional de crédito do sistema financeiro existe muita “burocracia, demora e exigência de garantias reais”, que são impossíveis para a classe que necessita o microcrédito. Já o Banco Grameen usa metodologia própria, que não exige garantias reais. São dois pontos basilares da metodologia Grameen: primeiro, o aval solidário que consistia na formação de um grupo de cinco pessoas conhecidas que se responsabilizavam pelo não pagamento uns dos outros; segundo, o agente de crédito era responsável por analisar o projeto de investimento e acompanhar o processo, auxiliando os tomadores quanto a melhor forma de administrar o financiamento. (BARONE, 2002, p. 19)

Com a experiência de Bangladesh, observou-se que a maioria dos clientes dos bancos são mulheres, mostrando que elas são melhores pagadoras do que os

homens e estão mais preocupadas com o desenvolvimento da família, procurando sempre melhorar o bem estar e a condição de vida dos seus filhos, investindo os “lucros” do investimento em alimentação, saúde, educação e lazer. (BARONE, 2002, p. 19).

De fato, o Banco Grameen constituiu uma referência para a comunidade internacional de microcrédito e o seu modelo já foi reproduzido em mais de 30 países, apesar das críticas recentes sobre a sustentabilidade financeira do Banco. Atualmente, atende, juntamente com outras organizações nele inspiradas, mais de 3 milhões de clientes. (BARONE, 2002, p. 19).

3.2.2 O microcrédito no Brasil

“O Brasil foi um dos primeiros países no mundo a experimentar o microcrédito para o setor informal urbano.” Em 1973, nos municípios de Recife e Salvador, foi criada a UNO (União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações), conhecida como Programa UNO. (BARONE, 2002, p. 21)

A UNO era uma organização não governamental especializada em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal, cujas operações eram lastreadas por uma espécie de “aval moral”. Os recursos iniciais vieram de doações internacionais, posteriormente, incrementados por outras linhas de crédito. (BARONE, 2002, p.21)

A UNO realizava pesquisas sobre o perfil do microempreendedor e o impacto do crédito e capacitava os clientes sobre gerenciamento. “Financiou milhares de pequenos empreendimentos, em Pernambuco e na Bahia, formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal”. Durante muitos anos, a UNO foi a principal referência dos programas de microcrédito na América Latina. (BARONE, 2002, p.21/22).

Após dezoito anos de atuação, a UNO desapareceu, por não se preocupar com a auto-sustentabilidade, uma de suas principais políticas. Através de duas medidas, isso poderia ter sido evitado:

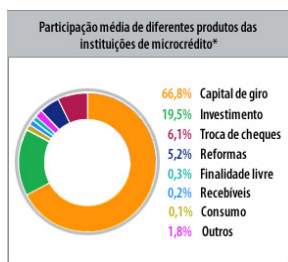


Figura 2: Participação média de diferentes produtos das instituições de microcrédito (www.images.google.com.br) acessado em 20/10/2008

A Rede CEAPE

“Em 1990, foi criada a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), hoje CEAPE Nacional.” A Rede CEAPE oferece orientação aos empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional, principalmente do setor informal, adota a mesma metodologia e o princípio da sustentabilidade. (BARONE, 2002, p. 23)

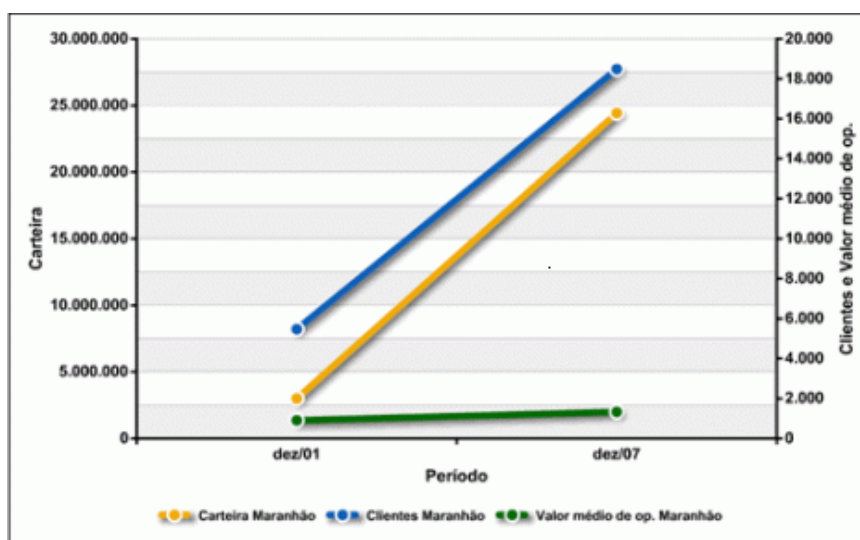


Gráfico 1: Índices de carteiras, clientes e valor médio de operações do Maranhão (www.integracao.wordpress.com), acessado em 19/10/2008.

O Banco da Mulher

Em 1989 o Banco da Mulher na Bahia, juntamente com a UNICEF e BID, iniciou o programa de microcrédito. No começo o banco atendia somente mulheres, mas depois abriu suas portas ao público masculino. (BARONE, 2002, p.23).

A Portosol

A Portosol (Instituição Comunitária de Crédito) surgiu em 1995, foi formada pela parceria da Prefeitura de Porto Alegre e entidades de sociedade civil. A instituição criou um modelo que se tornou referência no País para o surgimento de muitas entidades de microcrédito. Concede empréstimos a microempreendedores

para a aquisição de matéria-prima, máquinas, reformas, tendo como garantia o aval solidário, cheques e alienações de bens. (BARONE, 2002, p. 24).

O VivaCred

Através do Movimento Viva Rio, em outubro de 1996, foi criado o Vivacred, com o intuito de fornecer crédito as pessoas de baixa renda que moravam nas comunidades carentes do Rio de Janeiro para investirem nos seus empreendimentos. Os empréstimos podem ser investidos tanto em capital fixo, como capital de giro. (BARONE, 2002, p. 24).

O CrediAmigo

Criado em 1998, o CrediAmigo é um programa de microcrédito do Banco do Nordeste, que oferece crédito aos pequenos empreendedores da região. “É o único programa de microcrédito de atendimento direto implementado por banco estatal.” (BARONE, 2002, p. 25)

O Programa de Crédito Produtivo Popular

O Programa de Crédito Produtivo Popular foi criado pelo BNDES em 1996, devido o forte desenvolvimento do microcrédito no País. Seu objetivo é “divulgar o conceito de microcrédito e promover a formação de uma ampla rede institucional, capaz de oferecer crédito aos pequenos empreendedores, formais e informais, viabilizando alternativas de investimento”. (BARONE, 2002, p. 25)

Além de fornecer esse tipo de crédito, o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social BNDES, “vem fomentando a estruturação dessas instituições ao incentivar o estabelecimento de padrões gerenciais e organizacionais necessários ao seu melhor desempenho.” (BARONE, 2002, p.26).

O Programa SEBRAE de Microcrédito

O SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa) ingressou no setor de microcrédito com o intuito de facilitar o acesso dos pequenos

empreendedores, principalmente os informais, ao microcrédito. (BARONE, 2002, p. 26)

Em outubro de 2001, o SEBRAE deu início ao seu Programa de Apoio ao Segmento de Microcrédito. Como instituição de “segunda linha”, propõe apoiar a criação e o fortalecimento de organizações de microcrédito, desde que adotem os princípios de independência e auto-sustentabilidade. (BARONE, 2002, p. 26).

A Caixa Econômica Federal

A Caixa Econômica Federal já atende às camadas inferiores há muito tempo, facilitando empréstimos, compra da casa própria, entre outros. Atua no mercado bancário de varejo, já possui sua “estratégia de atuação no segmento de microfinanças. A Caixa é responsável pela disponibilização de recursos financeiros e pelo risco das operações e as entidades pela metodologia de microcrédito”. (BARONE, 2002, p. 27).

3.2.3 Importância

Devido às dificuldades geradas pelo desemprego, muitas pessoas, grande parte são mulheres, procuram outra forma de obter renda para sustentar suas famílias. Portanto, iniciam uma atividade econômica a partir do que sabem fazer, investem o que não tem, com o objetivo de ter uma vida melhor. (KWITKO, 1999, p. 35)

O papel que os micronegócios desempenham na melhoria da qualidade de vida dessas famílias pode ser ampliado se as mesmas tiverem acesso a um dos ingredientes necessários à consolidação e crescimento dessas empresas – o crédito. (KWITKO, 1999, p. 35)

Os microempreendedores têm grande importância sócio-econômica, mesmo assim o microcrédito não lhes é viabilizado. Os bancos só visam o lucro, por isso preferem investir em operações maiores. Sem falar, das exigências, burocracias, custos, juros, garantias que são inviáveis para o público-alvo. Contudo, os microempresários se vêem obrigados a procurar outra maneira de tomarem emprestado dinheiro para investirem no seu empreendimento, levando-os a procurarem agiotas com taxas altíssimas ou mesmo amigos e familiares. Esses tipos

de “financiamentos”, muitas vezes, são de curto prazo e valores irrisórios que não atendem às necessidades da empresa. (KWITKO, 1999, p. 35)

Outra forma de obterem financiamentos é através dos fornecedores, que para tal, incluem valores (juros) no preço do material comprado, o que dificulta a competitividade, tendo em vista, que esse empresário não poderá vender seu produto mais barato. (KWITKO, 1999, p. 36).

“Propiciar crédito a estes micronegócios é também investir no desenvolvimento”. (KWITKO, 1999, p. 36).

Portanto, são lucrativos para a comunidade, pois geram empregos/ocupações e melhoram a qualidade de vida. São vantajosos para o Estado, porque em relação a estas famílias, reduzem-se suas responsabilidades sociais básicas e indiretamente ampliam a arrecadação de impostos pela ativação da economia local, além de estabelecer uma base sólida para o desenvolvimento. (KWITKO, 1999, p. 36)

Sua importância é devida o fato de proporcionar crédito a pessoas de baixa renda que querem investir em seu negócio, ou mesmo criar um, mas não possuem recursos, nem garantias para tal. Todo esse processo ajuda o desenvolvimento econômico e social do País, considerando que, ao conceder o crédito a essas pessoas de baixa renda, automaticamente, o índice de desemprego, a fome e a criminalidade diminuem, enquanto a qualidade de vida melhora e o País cresce devido aos novos investimentos e surgimentos de empresas (micro e pequenas).

3.2.4 Características

Segundo Barone (2002, p. 30-35) o microcrédito possui algumas características que o diferencia quanto à metodologia utilizada, como as citadas abaixo:

1. Crédito Produtivo

O microcrédito tem como objetivo oferecer chances de crescimento através do crédito para um determinado cliente: os pequenos empreendimentos, sendo eles formais ou informais. Seu foco é financiar a produção, o desenvolvimento e

crescimento da empresa, e não o consumo dos seus proprietários. (BARONE, 2002, p. 30)

2. Ausência de garantias reais

Por atender a uma parcela da economia de baixa renda, o microcrédito adotou algumas maneiras de facilitar o crédito na hora da concessão, ou seja, sem exigências de garantias reais. Sendo assim, criou duas maneiras para os pequenos empreendedores conseguirem o crédito, a primeira, através do aval solidário que nada mais é que um agrupamento de três a cinco pessoas que se conhecem e que possuem pequenos negócios, que assumem as responsabilidades uma das outras pelos créditos concedidos ao grupo. (BARONE, 2002, p. 30)

A formação desse grupo faz com que as pessoas procurem pessoas de confiança que realmente arquem com a dívida feita, se não todos pagarão pelo inadimplente, o que automaticamente diminui o risco do não pagamento do crédito. (BARONE, 2002, p. 30)

Outra maneira é a participação de um avalista/fiador que supra às exigências da instituição prestadora do serviço.

3. Crédito Orientado

O agente de microcrédito orienta o tomador do crédito em relação às suas atitudes, dão orientações fundamentais para o sucesso do empreendimento, com isso o pequeno empresário perde o receio que possui de investir, com medo de futuramente não dar conta de quitar sua dívida. O agente de microcrédito liga a instituição ao tomador do empréstimo, assegurando a confiança entre ambos, e a satisfação tanto da agência financiadora quanto do empreendedor. (BARONE, 2002, p. 31)

Desde o começo, é o agente de microcrédito que faz o intermédio entre as duas partes negociantes. Através de uma visita no próprio estabelecimento que será investido o dinheiro ou na própria casa do empresário, o agente colhe todas as informações necessárias para a análise do crédito, conciliando tais informações com a viabilidade do crédito que será concedido. Esse contato cria uma relação de confiança e credibilidade, fazendo com que o cliente saia satisfeito da negociação,

procurando da próxima vez a mesma instituição de financiamento. (BARONE, 2002, p. 30-31)

4. Crédito adequado ao ciclo do negócio

Características comuns às operações de microcrédito:

Com tudo, o tomador do crédito é motivado a pagar o empréstimo em dia, considerando que é um fator importante de confiança na hora de conceder o crédito, já que precisará futuramente de outros créditos, criando um vínculo entre financiador e investidor. Todo o processo desde a aquisição do microcrédito até o seu pagamento dá esperanças ao microempreendedor quanto ao crescimento do seu negócio. Considerando também, o crescimento das instituições fornecedoras do microcrédito. (BARONE, 2002, p. 33)

5. Baixo custo de transação e elevado custo operacional

Por se tratar de microempreendedores e pessoas que estão montando seu primeiro negócio, os custos precisam ser os menores possíveis. Por isso, a instituição oferecedora do crédito tem que se localizar perto do cliente, ou da sua casa ou do estabelecimento; pouca burocracia, diminuindo documentos, papéis; rapidez na concessão do crédito, o prazo entre o processo de negociação e o da entrega do microcrédito deve ser o menor possível. (BARONE, 2002, p. 33)

Por outro lado, o custo de uma instituição fornecedora do microcrédito “é significativo, o que requer, além da eficiência administrativa, a cobrança de taxas de juros nem sempre baixas”. (BARONE, 2002, p. 34)

Essas instituições usam como uma das suas principais ferramentas a tecnologia, como sistemas financeiros que auxiliam e maximizam a eficiência do processo, diminuindo custos operacionais. “O BNDES vem incentivando essa modernização, através do Programa de Desenvolvimento Institucional PDI, e vem criando novos instrumentos para o setor, a exemplo de sistemas alternativos de pontuação de crédito e classificação institucional.” (BARONE, 2002, p. 34)

6. Ação Econômica com Forte Impacto Social

O microcrédito tem papel positivo na diminuição da pobreza. Ao permitir às pessoas de baixa renda o acesso ao crédito, esse dinheiro emprestado “fortalece o empreendimento e aumenta a renda das famílias”. Isso favorece outros fatores, como, educação das crianças, que antes não tinham como ir à escola, ampliação da casa, melhorando a qualidade para todos, sem falar na melhoria da alimentação de todos os membros dessa instituição tão importante. (BARONE, 2002, p. 34)

3.3 SEBRAE

“O Programa SEBRAE de Apoio ao Segmento de Microcrédito visa a contribuir para a construção de um amplo e sólido segmento de microfinanças auto-sustentáveis e integradas ao sistema financeiro nacional.” (www.sebrae.com.br) acessado em 21/10/2008.

Segundo o site SEBRAE (2008), a prioridade do programa é aumentar as ofertas do microcrédito e diminuir seus custos, bem como aos demais serviços financeiros oferecidos às micro e pequenas empresas.

A estratégia de apoio às organizações de microcrédito leva em conta a seguinte situação do segmento: baixa escala; reduzida participação do capital privado no setor; baixos índices de produtividade; grande escassez de capital, sobretudo nas organizações iniciantes; baixa qualificação profissional na gestão de suas atividades. (www.sebrae.com.br) acessado em 21/10/2008

Os princípios básicos do programa são a auto-sustentabilidade dos tomadores do crédito e as instituições que oferecem; independência das organizações; transparência, tanto com o público externo quanto com o interno, na concessão do microcrédito; parcerias que aumentem o desenvolvimento das instituições prestadoras do serviço e dos microempreendedores; desenvolvimento econômico e social das comunidades.

Os objetivos específicos do Programa é apoiar o surgimento de novas organizações fornecedoras do microcrédito; ajudar no crescimento e desenvolvimento das já existentes, capacitando-as; disseminar conhecimento sobre

o crédito oferecido para a população mais pobre; ampliar as ofertas de microcrédito para atender a grande parte da população que ainda não tem acesso.

O Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, Banco Central do Brasil, Banco Mundial (BIRD), Banco Internacional do Desenvolvimento (BID), Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento (ABDE) e a Associação Brasileira das Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (ABSCM) são parceiras do SEBRAE no Programa de desenvolvimento do microcrédito no Brasil.

3.4 Desafios Atuais

As conquistas alcançadas pelo setor de microcrédito no Brasil, nos últimos anos, são evidentes. Sua inserção e o impacto que provoca na realidade social das famílias o tornou um efetivo instrumento de combate à pobreza. (BARONE, 2002, p. 41)

Mesmo com todas as conquistas, “a oferta de microcrédito ainda é muito pequena face à demanda potencial do País”. Estimativas afirmam que mesmo com todas as instituições existentes que fornecem o microcrédito, essas não atendem a 3% três por cento do mercado de pequenas e microempresas. Hoje, existem cerca de 13,9 milhões de microempreendedores no Brasil, sendo que grande parte não tem acesso ao crédito. (BARONE, 2002, p. 41)

O crescimento no número de instituições de microcrédito é bastante significativo nos últimos anos, mas não o suficiente para atender a demanda do mercado dos pequenos empreendedores. A estabilidade econômica é um fator que tem ajudado o fortalecimento das instituições brasileiras de microcrédito. (BARONE, 2002, p. 41)

Problemas como educação e cultura dificultam uma parcela da população mais pobre no acesso ao microcrédito, por não possuírem estruturas básicas de conhecimento para empreender. Com isso, visa-se a possibilidade da criação de uma política social que integre com outras áreas, alcançando resultados favoráveis. (BARONE, 2002, p. 42)

Outro fator que é considerado um desafio na implantação do microcrédito é a alta mortalidade das empresas em seu primeiro ano de vida e a dúvida sobre a capacidade que o investidor tem, agravam a dúvida quanto a abertura do primeiro

negócio, criando receio por parte das instituições na hora de ceder o crédito para os novos empreendedores. (BARONE, 2002, p. 42)

Outro desafio é a diminuição das desigualdades regionais na concessão do crédito, “na medida em que praticá-lo nas localidades menos desenvolvidas com continuidade e sustentabilidade é fundamental para a duração das iniquidades regionais e sociais.” (BARONE, 2002, p. 43)

Finalmente, é primordial que as instituições de microcrédito alcancem níveis de escala adequados e eficiência na prestação dos serviços ofertados, que advém da utilização de tecnologia microfinanceira, incluindo recursos humanos e estruturas gerenciais especializadas. A evolução da oferta de microcrédito para uma indústria microfinanceira com instituições que ofereçam serviços financeiros de forma permanente, com alta produtividade e baixa inadimplência, constitui o desafio maior do setor no Brasil. São esperados impactos positivos da consolidação dessa indústria no nível de renda e consumo das famílias, principalmente aquelas de baixa renda, bem como no nível de ativos e das práticas gerenciais dos microempreendimentos. (BARONE, 2002, p.43)

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com a desigualdade sócio-econômica, muitas pessoas vêem como solução abrir seu próprio negócio. Outras, já possuem sua empresa, mas necessitam ampliar as instalações, ou mesmo, melhorar a qualidade dos serviços e produtos oferecidos. Mas para isso, precisam de dinheiro para investirem na infra-estrutura e aquisição de máquinas e matérias-primas necessárias para a produção, sendo que a maioria não possui esse capital para tal investimento.

Analisando essas dificuldades das pequenas e microempresas, formais ou informais e as já existentes, Instituições financeiras começaram a proporcionar, de forma mais fácil e ágil, o microcrédito. Crédito oferecido a pequenos empreendedores que possuem dificuldades de aquisição de financiamento em outras instituições, como bancos.

Uma empresa que pretende conseguir financiamento junto a qualquer das instituições existentes, necessita primeiramente, fazer a simulação dos projetos. Por exemplo, um posto de gasolina quer investir na aquisição de duas bombas de combustível ou na compra de um concorrente. Através da análise dos dois projetos, como foi mostrado no embasamento teórico, verifica-se a viabilidade de tal, considerando a rentabilidade, liquidez e segurança, calculando-se o *payback*, valor presente líquido, taxa média de retorno, índice de lucratividade e taxa interna de retorno.

Após a escolha do investimento, o microempreendedor apresenta seu projeto a uma das organizações que concedem o microcrédito para a análise de todos os aspectos do mesmo. O agente de microcrédito, então, verifica se o projeto é viável, se o cliente conseguirá pagar o financiamento feito, entre outras. Através dessa análise o crédito pode ou não ser concedido.

As vantagens desse financiamento são o desenvolvimento econômico do país, por oferecer oportunidades aos pequenos empreendedores, diminuição do desemprego e da pobreza, o que automaticamente, diminui a violência, oferece oportunidades às crianças de irem para a escola, melhorando a vida das pessoas de baixa renda. As instituições financeiras adotaram algumas maneiras para facilitar a concessão do microcrédito, como ausência de garantias reais, menos burocracia e

dificuldades, diminuição dos custos, por considerar que os microempresários não possuem dinheiro disponível para altos dispêndios. Além disso, os agentes de microcrédito acompanham o microempreendedor desde o primeiro momento, auxiliando no sucesso e desenvolvimento do empreendimento.

Por outro lado, as desvantagens são o alto custo de uma instituição financeira do microcrédito; os microempresários, muitas vezes, pegam o dinheiro fornecido pelo crédito e gastam em lugares fora da comunidade local, diminuindo o crescimento do próprio empreendimento, considerando que quanto menor o poder aquisitivo do local, mais difícil será ganhar dinheiro para reembolsar o crédito e os juros e finalmente a dificuldade da implantação desses serviços devido ao alto índice de mortalidade das empresas em seu primeiro ano de existência.

Sem dúvidas, o microcrédito tem proporcionado chances aos pequenos empreendedores informais e pequenas empresas de criarem ou aumentarem seu próprio negócio, com perspectiva de sucesso e crescimento profissional, de maneira fácil e rápida, fomentando naqueles que não possuem renda, a esperança de ter uma vida melhor.

REFERÊNCIAS

ALVES, Sérgio Darcy; SOARES, Marden Marques. *Microfinanças: democratização do crédito no Brasil: atuação do Banco Central*. Brasília, Banco Central do Brasil, 2006.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Portal Corporativo. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/Dados%20do%20Microcr%E9dito.xls>> Acessado em 21 de outubro de 2008.

BANCO ITAÚ. Portal Corporativo. Disponível em <<<https://ww2.itaubr.com.br/socioambiental/publico/comunidades/credito.htm>>> Acessado em 20 de outubro de 2008.

BARONE, Francisco Marcelo; LIMA, Paulo Fernando; DANTAS, Valdi; REZENDE, Valéria. *Introdução ao Microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solitária, 2002.

BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. *Fundamentos de Metodologia: Um guia para a Iniciação Científica*. São Paulo: Makron Books, 2000.

ENDIVIDADO. Disponível em <<http://www.endividado.com.br/faq_det.php?id=9>> Acessado em 16 de outubro de 2008.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. *Princípios de Administração Financeira*. SÃO PAULO : PEARSON , 2004.

KWITKO, Evanda Evani Burtet; BURTET, Douglas; WEIHERT, Uwe. *Manual para formação de Agentes de Crédito: Programa de crédito Produtivo Popular*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

LOGOMARCA DO MICROCRÉDITO. Portal Corporativo. <www.colmagno.com.br/.../logoanomicredito.jpg> acessado em 04 de novembro de 2008.

MARTINS, Paulo Haus; WINOGRAD, Andrei, SALLES, Renata de Carvalho. *Manual de Regulamentação das Microfinanças: Programa de Desenvolvimento Institucional*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PLANETA SUSTENTÁVEL. Disponível em <<http://planetasustentavel.abril.com.br/album/albumFotos_297441.shtml>> Acessado em 20 de outubro de 2008.

REDE CEAPE. Site educativo. Disponível em <<<http://integracao.wordpress.com/2008/06/01/o-caso-ceape-um-futuro-promissor-para-o-microcredito-no-brasil/>>> Acessado em 19 de outubro de 2008.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F.; *Administração Financeira* – Corporate Finance. São Paulo: Atlas, 2002/2007.

SEBRAE. Portal Corporativo. Disponível em <<[http://www.sebrae.com.br/momento/tenho -um - negocio - com - menos - de - 2-anos/gestao/falta-dinheiro/microcredito](http://www.sebrae.com.br/momento/tenho-um-negocio-com-menos-de-2-anos/gestao/falta-dinheiro/microcredito)>> Acessado em 21 de outubro de 2008.

WIKIPEDIA. Enciclopédia livre. Disponível em <<<http://pt.wikipedia.org/wiki/Investimento> e <http://pt.wikipedia.org/wiki/Empréstimo>>> Acessado em 16 de outubro de 2008.

ANEXOS

Microcrédito Recursos Direcionados - Microempreendedor					
Ano/Mês	Saldo da Carteira (R\$ 1.000,00)	Valor Contratado no Mês (R\$1.000,00)	Quantidade Contratos do Mês	Valor Médio (R\$)	Prazo Médio (meses)
jan/04	4.520,01	3.161,37	5.382	587,39	3,70
fev/04	4.966,22	6.504,94	11.278	576,77	3,34
mar/04	7.776,14	22.799,98	37.689	604,94	3,73
abr/04	10.653,20	4.853,53	8.028	604,57	16,22
mai/04	15.394,48	13.379,90	20.865	648,89	9,92
jun/04	72.852,67	77.798,58	92.858	837,82	7,89
jul/04	78.903,54	24.520,72	38.225	641,48	8,05
ago/04	90.373,49	18.488,12	24.880	743,09	12,78
set/04	94.513,84	765,41	1.275	600,32	8,59
out/04	106.945,40	23.820,36	37.720	631,50	3,17
nov/04	122.286,79	27.471,96	43.192	636,04	3,20
dez/04	133.734,14	26.511,33	40.979	646,95	3,20
jan/05	132.889,65	20.083,87	31.796	631,65	3,14
fev/05	133.528,06	25.223,83	38.630	652,96	3,16
mar/05	138.570,69	27.370,99	42.263	647,63	3,19
abr/05	141.528,47	26.574,43	40.634	653,99	3,18
mai/05	143.354,77	33.400,75	47.409	704,52	4,44
jun/05	130.592,29	77.011,18	91.657	840,21	6,43
jul/05	170.946,27	66.826,04	81.911	815,84	8,46
ago/05	197.293,94	45.910,26	62.471	734,91	5,75
set/05	185.999,85	31.475,72	45.811	687,08	4,71
out/05	194.077,43	34.110,74	52.343	651,68	5,01
nov/05	216.134,79	37.037,37	57.487	644,27	4,93
dez/05	197.383,60	33.846,87	49.914	678,10	4,12
jan/06	191.686,48	24.930,15	37.341	667,63	4,21
fev/06	196.057,22	29.948,12	44.376	674,87	4,14
mar/06	169.608,49	33.102,99	48.660	680,29	4,20
abr/06	174.428,74	32.592,50	47.976	679,35	4,16
mai/06	196.682,88	38.431,19	50.336	763,49	5,24
jun/06	184.143,63	42.383,95	69.431	610,45	5,66
jul/06	231.336,72	81.096,50	77.296	1.049,17	6,98
ago/06	246.689,46	67.885,03	71.147	954,15	5,00
set/06	260.289,48	55.644,19	60.604	918,16	4,11
out/06	266.953,75	56.387,60	61.371	918,80	4,08
nov/06	283.782,58	69.532,73	71.683	970,00	4,37
dez/06	301.050,13	68.615,84	73.854	929,07	4,10
jan/07	227.399,64	52.861,44	64.665	817,47	5,12
fev/07	228.371,39	57.583,29	62.688	918,57	4,21
mar/07	262.816,20	71.595,45	79.427	901,40	5,23
abr/07	275.910,95	70.468,99	74.086	951,18	5,19
mai/07	278.415,79	70.234,41	81.001	867,08	5,22
jun/07	287.691,73	73.420,20	80.750	909,23	5,16
jul/07	286.217,24	80.545,13	80.699	998,09	5,41
ago/07	305.541,74	87.201,04	83.724	1.041,53	5,37
set/07	304.952,75	77.167,25	79.223	974,05	5,32

out/07	293.272,60	86.222,48	80.834	1.066,66	5,43
nov/07	321.054,69	103.165,69	93.036	1.108,88	5,45
dez/07	355.043,39	110.202,56	100.666	1.094,73	5,55
jan/08	338.384,84	79.086,03	72.059	1.097,52	5,41
fev/08	359.868,94	82.621,29	75.828	1.089,59	5,19
mar/08	408.029,82	104.352,08	87.932	1.186,74	5,29
abr/08	424.630,64	114.586,32	92.136	1.243,67	5,33
mai/08	374.281,57	99.494,44	84.741	1.174,10	5,24
jun/08	390.789,68	105.346,17	89.061	1.182,85	5,06
jul/08	386.614,47	109.992,50	94.317	1.166,20	5,42
ago/08	403.845,52	110.703,71	96.417	1.148,18	5,23

Tabela 1: demonstra o crescimento dos contratos de microcrédito no Brasil, analisando um período de quatro anos, com os respectivos valores e o prazo. (www.bcb.gov.br), acessado em 21/10/2008



Figura 1: Muhammad Yunus, fundador do Banco Grameen (www.planetasustentavel.abril.com.br) acessado em 20/10/2008

DADOS ESTATÍSTICOS / Julho 2008	
No. CRÉDITOS NOVOS	125
No. CRÉDITOS RENOVADOS	1.085
Nº TOTAL DE CRÉDITOS LIBERADOS	1.210
CLIENTES ATIVOS	3.599
VALOR CRÉDITOS NOVOS	164.676
VALOR CRÉDITOS RENOVADOS	1.786.776
TOTAL DE CRÉDITOS LIBERADOS	1.951.452
VALOR TOTAL EMPRESTADO ACUMULADO	182.434.287
No. CRÉDITO LIBERADOS ACUMULADO	149.419
No. DE MULHERES ATENDIDAS	86.663
(%) INADIMPLÊNCIA	3,65%
VALOR MÉDIO DOS CRÉDITOS	1.613
CARTEIRA VIGENTE	6.144.229
FUNDO ROTATIVO	6.541.629
UNIDADES DE ATENDIMENTO	14
CIDADES ATENDIDAS	46
AGENTES DE CRÉDITO	30
FUNCIONÁRIOS	52
ESTAGIÁRIOS	13

Tabela 2: demonstra o crescimento de microempreendedores que utilizam o microcrédito no CEAPE, mostrando os números de novos e antigos clientes. (www.ceape-pe.org.br), acessado em 24/10/2008.